

PENENTUAN HARGA JUAL DENGAN MENGGUNAKAN
PENDEKATAN *COST PLUS* PADA
UKM “KERUPUK RAHAYU”



RESUME

Oleh:

ANISA NUR HAENI

NIM : 143300452

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PUTRA BANGSA

PROGRAM STUDI D3 AKUNTANSI

KEBUMEN

2017

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Usaha Kecil Menengah (UKM) merupakan salah satu sektor yang mempunyai peranan penting dalam perekonomian suatu Negara maupun daerah, begitu juga bagi Negara Indonesia, karena sebagian besar jumlah penduduknya hidup dari kegiatan kecil, baik disektor tradisional maupun di sektor modern. UKM ini juga sangat membantu Negara atau pemerintah dalam penciptaan lapangan kerja baru dan juga banyak tercipta unit – unit kerja baru menggunakan tenaga – tenaga baru yang dapat mendukung pendapatan rumah tangga. UKM merupakan salah satu usaha yang tahan banting karena fleksibel dan mandiri baik dalam produksi maupun keuangan oleh seluruh anggota keluarga sehingga lebih efisien.

UKM merupakan suatu bentuk usaha kecil masyarakat yang pendirinya berdasarkan inisiatif seseorang. Sebagian besar masyarakat beranggapan bahwa UKM menguntungkan pihak – pihak tertentu saja. Padahal sebenarnya UKM sangat berperan dalam mengurangi tingkat pengangguran yang ada di Indonesia. UKM dapat menyerap banyak tenaga kerja Indonesia yang masih menganggur. Selain itu UKM telah berkontribusi besar pada pendapatan daerah maupun pendapatan Negara.

Persaingan dalam dunia usaha dari waktu ke waktu semakin ketat. Persaingan bisnis yang ketat menurut setiap UKM untuk saling berkompetisi. Sehingga setiap UKM perlu memperhatikan efektifitas dan efisiensi dalam pendayagunaan sumber daya yang dimiliki untuk mencapai tujuan yang ditetapkan UKM. Terlebih lagi dengan semakin selektifnya konsumen untuk memilih barang yang memiliki mutu yang tinggi dengan harga yang relatif murah. Untuk itu suatu UKM harus mempunyai strategi pemasaran yang tepat dan sesuai dengan kondisi pasar yang dihadapi untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan. Tujuan utama semua UKM adalah pada dasarnya yang sama yaitu dapat meningkatkan volume penjualan dan menghasilkan laba yang meningkat tanpa meninggalkan kepuasan konsumen.

UKM Kerupuk Rahayu merupakan usaha kecil menengah yang bergerak dalam bidang makanan/lauk pauk yaitu kerupuk. UKM ini berada di Desa Mekarsari, RT.02 RW.02, Kecamatan Kutowinangun, Kabupaten Kebumen. Area pemasaran UKM Kerupuk Rahayu berfokus pada area Kebumen, Kutoarjo, dan terkadang ada pembeli yang berasal dari area Purworejo dan juga jalur distribusinya di rumah makan, warung jajanan, toko klontong dan individu. UKM Kerupuk Rahayu telah memproduksi dari tahun 1973, dengan penjualan awal dari ½ kg bahan baku yang terus meningkat 2–3 kwintal per harinya. UKM ini hanya memproduksi satu jenis kerupuk tetapi dengan jenis bentuk yang berbeda. Produk dari UKM Kerupuk Rahayu saat ini yaitu kerupuk rambak, kerupuk kalong, kerupuk kotak putih, kerupuk kotak kuning, dan kerupuk bulat.

Penentuan harga jual dengan tepat, terlebih dahulu harus diketahui harga pokok produksinya, karena harga pokok produksi merupakan dasar

bagi perusahaan untuk menentukan harga jual. Penetapan harga jual produksi memegang peran yang sangat penting pada suatu perusahaan, sebab dari harga pokok dapat dibuat analisis rencana dan ketentuan pemasaran, penentuan harga jual dan sebagai perencanaan laba. (Jurnal EMBA: Christanti N. Soeri).

Salah satu persoalan yang dihadapi oleh UKM Kerupuk Rahayu adalah penentuan harga jual yang masih menggunakan peramalan atau perkiraan. Oleh karena itu, penulis mencoba untuk memperhitungkan dengan cara akuntansi dengan pendekatan *cost plus*, konsep biaya total, biaya produk, dan biaya variabel.

Cost plus merupakan salah satu metode yang digunakan dalam menentukan harga suatu produk atau jasa yang akan dijual. *Cost plus* adalah penetapan harga jual, dengan cara menambahkan laba yang diharapkan diatas biaya penuh masa yang akan datang untuk memproduksi dan memasarkan produk (Mulyadi, 2001 :349).

Berdasarkan latar belakang di atas, perlunya perusahaan mengkaji kembali penetapan harga dari produk yang dihasilkan. Penggunaan metode yang sangat sederhana berupa catatan-catatan yang diggunakan perusahaan berjumlah optimal, maka penelitian ini memberikan salah satu cara perhitungan harga jual berdasarkan pada data-data yang ada dan membandingkannya dengan harga jual yang di gunakan oleh perusahaan dalam menentukan harga jual produk.

Dari permasalahan yang ada penulis tertarik untuk mengambil tema pembahasan dengan judul “PENENTUAN HARGA JUAL DENGAN MENGGUNAKAN PENDEKATAN *COST PLUS* PADA UKM “KERUPUK RAHAYU”

1.2 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang akan dicapai dalam penelitian adalah:

1. Untuk mengetahui perhitungan harga jual dengan menggunakan konsep biaya total pada “ UKM KERUPUK RAHAYU”.
2. Untuk mengetahui perhitungan harga jual dengan menggunakan konsep biaya produk pada “ UKM KERUPUK RAHAYU”
3. Untuk mengetahui perhitungan harga jual dengan menggunakan konsep biaya variabel pada “ UKM KERUPUK RAHAYU”.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Harga Jual

Penentuan harga jual produk atau jasa merupakan salah satu pengambilan keputusan manajemen yang sangat penting. Bagi manajemen penentuan harga jual produk atau jasa bukan hanya merupakan kebijakan bidang pemasaran atau bidang keuangan saja, melainkan kebijakan yang berkaitan dengan seluruh aspek kegiatan perusahaan. Harga jual produk atau jasa, selain mempengaruhi volume penjualan atau jumlah pembelian produk atau jasa tersebut, juga akan mempengaruhi jumlah pendapatan perusahaan.

Menurut Sulastianingsih dan Zulkifli (2006:287)

“ Harga merupakan sejumlah nilai yang harus dibayar oleh *costumer* atas barang atau jasa yang mereka beli dari perusahaan”.

Menurut Mulyadi (2010:78) harga jual adalah

“ Besarnya harga yang dibebankan kepada konsumen yang diperoleh atau dihitung dari biaya produksi ditambah biaya nonproduksi dan laba yang diharapkan.”

Sedangkan menurut Hansen dan Mowen (2005:334) mendefinisikan

“ Harga jual adalah jumlah moneter yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang di jual atau diserahkan.

2.2 Tujuan Penetapan Harga

- a. Memaksimalkan Laba
- b. Meraih Target Pasar
- c. Pengambilan Modal Usaha / *Return on investment* (ROI)
- d. Mempertahankan Target Pasar
- e. Tujuan Stabilisasi Harga
- f. Kelangsungan Hidup (*Survival*)

2.3 Faktor yang Mempengaruhi Harga

1. Laba Target
2. Situasi Pasar
3. Faktor Kos

2.4 Pengertian dan Penggolongan Biaya

Menurut Mulyadi (2012:8) didefinisikan sebagai berikut:

“ Pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur oleh satuan uang, yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu.”

Sedangkan menurut Hansen dan Mowen (2004:40) pengertian biaya adalah:

“ Biaya didefinisikan sebagai kas atau nilai ekuivalen kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat saat ini atau dimasa yang akan datang bagi organisasi.”

Dari kedua pendapat diatas, dapat disimpulkan bahwa biaya merupakan kas atau nilai ekuivalensi kas yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk

mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan guna untuk memberikan suatu manfaat yaitu peningkatan laba dimasa yang akan datang.

2.5 Pengaruh Sistem Akuntansi Biaya dan Metode Penentuan Harga Pokok dalam Penentuan Harga Jual

1. Pengaruh Sistem Akuntansi Biaya Terhadap Penentuan Harga Jual.
2. Pengaruh Metode Penentuan Harga Pokok Produk
3. Penentuan *Markup*
4. Laba yang Diinginkan

2.6 Pendekatan “*Cost Plus*”

Ada tiga konsep yang dapat digunakan untuk menentukan harga jual dengan pendekatan *cost plus* yaitu:

1. Konsep Biaya Total.
2. Konsep Biaya Produk.
3. Konsep Biaya Variabel.

2.7 Strategi Penentuan Harga Jual

Ada dua bentuk strategi yang dapat ditetapkan perusahaan untuk penentuan harga jual produk atau jasa baru, yaitu (1) *skimming pricing* dan (2) *penetration pricing*. Menurut Abdul Halim (2013:132).

1. *Skimming Pricing*

Merupakan bentuk strategi penentuan harga jual produk atau jasa baru, dengan cara menentukan harga jual mula-mula relative tinggi. Tujuan strategi ini adalah agar perusahaan memperoleh laba yang maksimum dalam jangka pendek.

2. *Penetration Pricing*

Merupakan bentuk strategi penentuan harga jual dengan cara menentukan harga jual mula-mula relative rendah, sehingga perusahaan dapat meraih pangsa pasar yang lebih besar untuk produk atau jasa tersebut dalam jangka pendek. Dengan mengorbankan perolehan laba dalam jangka pendek, diharapkan produk atau jasa dimasa yang akan datang.

Pemilihan bentuk strategi yang akan diterapkan perusahaan, dipengaruhi oleh kemungkinan masing-masing bentuk strategi diatas yang paling banyak memberikan kesempatan kepada perusahaan untuk mencapai tujuan yang dikehendakinya. Hal ini dapat diketahui jika perusahaan melakukan eksperimen atau tes pasar terhadap produk atau jasa baru seperti yang telah diuraikan diatas.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

- a. Penelitian Kepustakaan, yaitu penelitian yang dilakukan dengan cara mempelajari dan mengumpulkan bahan-bahan kepustakaan dan literatur–literatur yang ada kaitannya dengan penulisan Laporan Tugas Akhir ini.
- b. Penelitian Lapangan, yaitu penelitian yang dilakukan dengan teknik:
 1. Observasi
yaitu teknik penelitian yang dilakukan dengan mengadakan pengamatan secara langsung dalam UKM “KERUPUK RAHAYU”
 2. Wawancara
yaitu teknik penelitian yang dilakukan dengan mengadakan wawancara atau tanya jawab dengan pihak yang terkait dan dapat mendukung keakuratan data – data .
 3. Metode Dokumentasi
Yaitu pengumpulan data yang dilakukan penulis dengan mengadakan pencatatan data.

3.2 Jenis Data dan Sumber Data

Adapun jenis data yang digunakan dalam penulisan Laporan Tugas Akhir ini adalah:

- a. Data Primer
Yaitu data yang diterima langsung dari lokasi penelitian, yang berhubungan dengan masalah pokok bahasan yang akan diteliti serta data atau informasi tentang gambaran umum tentang UKM “KERUPUK RAHAYU”, data tersebut antara lain Biaya Bahan Baku, Biaya Tenaga Kerja Langsung, dan *Overhead* Pabrik.
- b. Data Sekunder
Yaitu data yang diperoleh dengan mengumpulkan informasi tertulis mengenai situasi dan kondisi perusahaan berdasarkan dokumen–dokumen serta mengenai arsip–arsip yang berkaitan dengan penelitian ini.
- c. Menurut sifatnya data dibedakan menjadi:
 - 1) Data Kuantitatif
Yaitu data berupa angka–angka, seperti data penjualan Kerupuk rambak, Kerupuk kolong, Kerupuk mawaran, dan Kerupuk bulat, mentah maupun matang pada bulan februari, maret, dan april 2017.

2) Data Kualitatif

Yaitu data yang tidak dapat dihitung secara langsung. Pada penelitian ini data kualitatif adalah gambaran umum perusahaan dan struktur organisasi perusahaan.

3.4 Metode Analisis Data

Analisis data adalah proses penyederhanaan data kedalam bentuk yang lebih mudah dibaca dan diaplikasikan. Dalam menganalisis data digunakan metode diskriptif, yaitu salah satu penelitian yang dilakukan dengan cara pengumpulan data biaya produksi (biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead pabrik), menganalisis data dengan melakukan perbandingan antar teori-teori dengan data objektif yang terjadi sehingga memberikan gambaran lengkap tentang permasalahan penelitian dan penyelesaian, sehingga dapat ditarik kesimpulan mengenai penentuan harga jual dengan menggunakan metode *Cost Plus* pada UKM Krupuk Rahayu. Analisis data yang diperlukan sebagai berikut:

Menurut Halim (2012 : 126) ada tiga konsep yang dapat digunakan untuk penentuan harga jual dengan pendekatan metode *cost plus* yaitu.

1. Berapa besar harga dengan menggunakan konsep biaya total pada bulan februari, maret, dan april pada tahun 2017.

Konsep Biaya Total

$$TC = BPr + BPm + Bad + i$$

Keterangan :

TC = Biaya Total (total costs)

BPr = Biaya Produksi

BPm = Biaya Pemasaran

Bad = Biaya Administrasi dan umum

i = Laba yang diinginkan

2. Berapa besar harga dengan menggunakan konsep biaya produk pada bulan februari, maret, dan april pada tahun 2017.

Konsep Biaya Produk

Berdasarkan konsep ini, yang juga disebut dengan (*Absorption Approach*).

Dirumuskan :

$$Hj = \frac{BPr}{Unit} + Markup$$

$$\%markup = \frac{i + BPm + Bad}{BPr}$$

Keterangan:

Hj = Harga jual

BPr = Biaya Produksi

BPm = Biaya Pemasaran

Bad = Biaya Adminitrasi dan umum

i = Laba yang diinginkn

3. Berapa besar harga dengan menggunakan konsep biaya variabel pada bulan februari, maret, dan april pada tahun 2017.

Konsep Biaya Variabel

Konsep ini disebut juga dengan (*contribution approach*)

Dirumuskan :

$$\mathbf{CM = TCV + Markup}$$

$$\mathbf{Markup = i + BT}$$

$$\%Markup = \frac{\text{Markup}}{\text{TCV}}$$

$$\frac{Hj}{\text{Unit}} = \frac{\text{TCV}}{\text{unit}} + \frac{\text{Markup}}{\text{unit}}$$

Keterangan :

TCV = Biaya Total Variabel

i = Laba yang diinginkan

BT = Biaya tetap

Hj = Harga jual

BAB IV
HASIL LAPORAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Penggolongan Biaya Pada UKM Kerupuk Rahayu

1. Jumlah yang akan di produksi oleh Kerupuk Rahayu pada tahun 2017 yaitu:

Tabel IV.2 Jumlah yang akan di Produksi

Produksi	Februari	Maret	April
Kerupuk Rahayu	4800kg	6750kg	7800kg

Sumber : UKM “Kerupuk Rahayu”

2. Biaya Bahan Baku yang akan di produksi oleh Kerupuk Rahayu yaitu:

Tabel IV.3 Biaya Bahan Baku

Yang diproduksi Februari Tahun 2017

Bahan Baku	Februari		
	Kuantitas (kg)	Harga	Total
Tepung Tapioka	4800	Rp 7.100	Rp 34.080.000
Tepung Terigu	240	Rp 6.000	Rp 1.440.000
Penyedap Rasa	12	Rp 30.000	Rp 360.000
Tepung Ikan	24	Rp 32.000	Rp 768.000
Pemanis Makanan	3,2	Rp 7.600	Rp 24.320
Garam	168	Rp 7.000	Rp 1.176.000
Bawang Putih	24	Rp 18.500	Rp 444.000
Total			Rp 38.292.320

Sumber : UKM “Kerupuk Rahayu”

Tabel IV.4 Biaya Bahan Baku
Yang diproduksi Maret Tahun 2017

Bahan Baku	Maret		
	Kuantitas (kg)	Harga	Total
Tepung Tapioka	6750	Rp 8.000	Rp 54.000.000
Tepung Terigu	337,5	Rp 6.000	Rp 2.025.000
Penyedap Rasa	16,86	Rp 31.500	Rp 531.090
Tepung Ikan	33,75	Rp 32.500	Rp 1.096.875
Pemanis Makanan	4,5	Rp 8.000	Rp 36.000
Garam	236,25	Rp 7.000	Rp 1.653.750
Bawang Putih	33,75	Rp 19.000	Rp 641.250
Total			Rp 59.983.965

Sumber : UKM “Kerupuk Rahayu”

Tabel IV.5 Biaya Bahan Baku
Yang diproduksi April Tahun 2017

Bahan Baku	April		
	Kuantitas (Kg)	Harga	Total
Tepung Tapioka	7800	Rp8.400	Rp 65.520.000
Tepung Terigu	390	Rp6.300	Rp 2.457.000
Penyedap Rasa	19,5	Rp31.500	Rp 614.250
Tepung Ikan	39	Rp32.500	Rp 1.267.500
Pemanis Makanan	5,2	Rp8.000	Rp 41.600
Garam	273	Rp7.500	Rp 2.047.500
Bawang Putih	39	Rp19.000	Rp 741.000
Total			Rp 72.688.850

Sumber : UKM “Kerupuk Rahayu”

3. Biaya Tenaga kerja langsung untuk memproduksi Kerupuk Rahayu

Tabel IV.6 Biaya Tenaga Kerja Langsung Tahun 201

Jumlah Pekerja	Februari	Maret	April
8 Orang	Rp 9.600.000	Rp 10.800.000	Rp10.400.000

Sumber : UKM “Kerupuk Rahayu”

Tabel IV.7 Biaya Overhead Pabrik

Tahun 2017

Biaya Overhead Pabrik tetap	Februari			Maret			April		
	Kuantitas	Harga	Total	Kuantitas	Harga	Total	Kuantitas	Harga	Total
Biaya Penyusutan mesin	0	0	Rp 472.000	0	0	Rp 472.000	0	0	Rp 472.000
Total			Rp 472.000			Rp 472.000			Rp 472.000
Biaya Overhead Pabrik Variabel	Februari			Maret			April		
	Kuantitas	Harga	Total	Kuantitas	Harga	Total	Kuantitas	Harga	Total
Listrik	0	0	Rp 300.000	0	0	Rp 330.000	0	0	Rp 400.000
Plastik	30,4	Rp 25.000	Rp 760.000	42,7	Rp 25.000	Rp 1.067.500	49,4	Rp 25.000	Rp 1.235.000
Tali Rafia	3	Rp 25.000	Rp 75.000	4,2	Rp 25.000	Rp 105.000	4,9	Rp 25.000	Rp 122.500
Total			Rp 1.135.000			Rp 1.502.500			Rp 1.757.500

Sumber: UKM “Kerupuk Rahayu”

4. Biaya Lain – lain

Tabel IV.8 Biaya Lain – lain

Tahun 2017

	Februari	Maret	April
Biaya Adminitrasi dan Umum	Rp 25.000	Rp 45.000	Rp 65.000
	Februari	Maret	April
Biaya Pemasaran	Rp 30.000	Rp 50.000	Rp 80.000

Sumber: UKM “Kerupuk Rahayu”

3 Analisis Pembahasan

Dari data–data yang ada diatas, penulis melakukan analisis pembahasan untuk menentukan harga jual menggunakan pendekatan *Cost Plus* pada UKM Kerupuk Rahayu.

Adapun pembahasan lebih lanjut adalah sebagai berikut:

UKM Kerupuk Rahayu
Data Bulan Februari 2017

1. Jumlah yang di produksi		4800 (kg)
Biaya Variabel:		
Biaya Bahan Baku	Rp. 38.292.320,-	
Biaya Tenaga Kerja	Rp. 9.600.000,-	
Biaya Overhead Pabrik	Rp. 1.135.000,-	
Biaya Tetap:		
Biaya Overhead Pabrik	Rp. 472.000,-	
Laba yang dikehendaki (return) sebesar 10% dari jumlah aktiva yang digunakan sebesar Rp. 81.500.000 = Rp. 8.100.000,-		
1. Konsep Biaya Total		
Biaya Produksi:		
Biaya Bahan Baku		Rp.38.292.320,-
Biaya Tenaga Kerja		Rp. 10.600.000,-
Biaya Overhead Pabrik		<u>Rp. 1.607.000,-</u>
Biaya Produksi		Rp. 49.499.320,-
Biaya Total:		
Biaya Produksi		Rp. 49.554.320,-
Biaya Pemasaran		Rp. 25.000,-
Biaya Administrasi & umum		<u>Rp. 30.000,-</u>
Biaya Total		Rp. 49.554.320,-
Biaya per Unit	<u>Rp.49.554.320</u> 6000	= Rp. 10.323,8
Laba yang dikehendaki	10% x Rp. 81.500.000	=Rp. 8.100.000,-
 % 'Markup'	 <u>Rp. 8.100.000</u> x 100% = 24,74% Rp. 49.554.320	
 Markup per Unit	 16,44% x Rp. 10.323,8	 = Rp. 1.697,2
Harga Jual per Unit	Rp.10.323,8 + Rp.1.697,2	= <u>Rp.12.021,-</u> atau
<u>Rp.12.000</u>		
2. Konsep Biaya Produk		
Harga Jual	= Biaya Produksi + Markup	
% 'Markup'	= <u>$\frac{i}{i + BPm + Bad}$</u> BPr	
% 'Markup'	<u>Rp.8.150.000 + Rp. 30.000 + Rp. 25.000</u> Rp. 49.499.320	= 16,57%
Harga Jual per Unit:		
Harga Jual pokok Produksi	<u>Rp. 49.499.320</u> 4800	=Rp. 10.312,3
% 'Markup'	16,57% x Rp10.312,3	= Rp. 1.708,7
	Rp. 10.312,3+ Rp1.708,7	= <u>Rp.12.021</u>
atau Rp. 12.000,-		

Perhitungan harga jual menurut konsep biaya total perhitungannya sama dengan konsep biaya produk adalah **Rp.12.021,-**

3. Konsep Biaya Variabel

Total biaya Variabel :

Biaya Bahan Baku Rp. 38.292.320,-

Biaya Tenaga Kerja Rp. 9.600.000,-

Biaya *Overhead* Pabrik Rp. 1.135.000,-

Biaya Pemasaran Rp. 30.000,-

Biaya Administrasi & Umum Rp. 25.000,- +

Total Biaya Variabel **Rp. 49.082.320,-**

Markup = i + BOPT

Laba yang dikehendaki Rp. 8.150.000,-

Biaya *Overhead* Pabrik Tetap Rp. 472.000,- +

Rp. 8.622.000,-

% '*Markup*' $\frac{\text{Rp. 8.622.000}}{\text{Rp. 49.082.320}} \times 100\%$ = 17,56%

Harga Jual per Unit:

Biaya Variabel Unit $\frac{\text{Rp.49.082.320}}{4800} = \text{Rp. 10.225,4}$

Markup per Unit 17,56% x Rp. 10.225,4 = Rp. 1.795,6

Rp 10.225,4 + Rp. 1.795,6 = **Rp.12.021,-**

atau **Rp.12.000,-**

Hasil perhitungan harga jual menurut konsep variabel adalah **Rp.12.021,-**, hasilnya sama dengan konsep biaya produk dan konsep biaya total adalah **Rp.12.021,-**

UKM Kerupuk Rahayu

Data Bulan Maret 2017

2. Jumlah yang di produksi 6750 (kg)

Biaya Variabel:

Biaya Bahan Baku Rp. 59.983.000,-

Biaya Tenaga Kerja Rp. 10.800.000,-

Biaya *Overhead* Pabrik Rp. 1.502.500,-

Biaya Tetap:

Biaya *Overhead* Pabrik Rp. 472.000,-

Laba yang dikehendaki (return) sebesar 10% dari jumlah aktiva yang digunakan sebesar Rp. 81.500.000 = Rp. 8.100.000,-

1. Konsep Biaya Total

Biaya Produksi:

Biaya Bahan Baku Rp. 59.983.000,-

Biaya Tenaga Kerja Rp. 10.800.000,-

Biaya *Overhead* Pabrik Rp. 1.974.000,- +

Biaya Produksi **Rp. 72.758.465,-**

Biaya Total:

Biaya Produksi Rp. 72.758.465,-

Biaya Pemasaran Rp. 50.000,-

Biaya Administrasi & umum Rp. 45.000,- +

Biaya Total **Rp. 72.853.465,-**

Biaya / Unit $\frac{\text{Rp. 72.853.465}}{6750} = \text{Rp. 10.793,1}$
 Laba yang dikehendaki $10\% \times \text{Rp. 81.500.000} = \text{Rp. 8.150.000,-}$
 $\% \text{ 'Markup' } \frac{\text{Rp. 8.150.000}}{\text{Rp. 72.853.465}} \times 100\% = 11,19\%$

Markup per Unit $11,19\% \times \text{Rp. 10.793,1} = \text{Rp. 1.207,7}$
 Harga Jual per Unit $\text{Rp. 10.793,1} + \text{Rp. 1.207,7}$
=Rp.12.000,8 atau Rp.12.000,-

2. Konsep Biaya Produk

Harga Jual = Biaya Produksi + Markup
 $\% \text{ 'Markup' } = \frac{i + \text{BPm} + \text{Bad}}{\text{BPr}}$
 $\% \text{ 'Markup' } \frac{\text{Rp. 8.150.000} + \text{Rp. 50.000} + \text{Rp. 45.000}}{\text{Rp. 72.758.465}} = 11,33\%$

Harga Jual per Unit:
 Harga Jual pokok Produksi $\frac{\text{Rp. 72.758.465}}{6750} = \text{Rp. 10.779,0}$
 $\% \text{ 'Markup' } 11,33\% \times \text{Rp. 10.779,0} = \text{Rp. 1.221,3}$
 $\text{Rp. 10.779,0} + \text{Rp. 1.221,3} = \text{Rp. 12.000,3,-}$

Perhitungan harga jual menurut konsep biaya total adalah **Rp.12.000,8** sedangkan konsep biaya produk adalah **Rp.12.000,3** Perhitungannya berbeda **0,5** lebih besar konsep biaya total dibandingkan konsep biaya produk.

3. Konsep Biaya Variabel

Total biaya Variabel :
 Biaya Bahan Baku Rp. 59.983.,965-
 Biaya Tenaga Kerja Rp. 10.800.000,-
 Biaya Overhead Pabrik Rp. 1.502.500,-
 Biaya Pemasaran Rp. 50.000,-
 Biaya Administrasi & Umum Rp. 45.000,- +
Total biaya variabel **Rp. 72.381.465,-**
 Markup = i + BOPT
 Laba yang dikehendaki Rp. 8.150.000,-
 Biaya Overhead Pabrik Tetap Rp. 472.000,- +
Biaya Total Variabel **Rp. 8.622.000,-**
 $\% \text{ 'Markup' } \frac{\text{Rp. 8.622.000}}{\text{Rp. 72.381.465}} \times 100\% = 11,91\%$

Harga Jual per Unit:
 Biaya Variabel per Unit $\frac{\text{Rp. 72.381.465}}{6750} = \text{Rp. 10.723,2}$

$$\begin{aligned}
 \text{Markup per Unit} & 11,91\% \times \text{Rp.10.723,} & = \text{Rp. 1.277,1} \\
 & \text{Rp.10.723,2} + \text{Rp. 1.277,1} & = \underline{\underline{\text{Rp. 12.000,3}}} \text{ atau} \\
 & \underline{\underline{\text{Rp.12.000,-}}}
 \end{aligned}$$

Hasil perhitungan harga jual menurut konsep variabel adalah **Rp.12.000,3** hasilnya sama dengan konsep biaya produk **Rp.12.000,3** hanya berbeda pada komanya. Sedangkan biaya variabel dengan biaya total selisih **0,5**.

UKM Kerupuk Rahayu

Data Bulan April 2017

3. Jumlah yang di produksi 7800 (kg)

Biaya Variabel:

Biaya Bahan Baku Rp. 72.688.850,-

Biaya Tenaga Kerja Rp. 10.400.000,-

Biaya Overhead Pabrik Rp.1.757.500,-

Biaya Tetap:

Biaya Overhead Pabrik Rp. 472.000,-

Laba yang dikehendaki (return) sebesar 10% dari jumlah aktiva yang digunakan sebesar Rp. 81.500.000,- = Rp. 8.150.000,-

1. Konsep Biaya Total

Biaya Produksi:

Biaya Bahan Baku Rp.72.688.850,-

Biaya Tenaga Kerja Rp. 10.400.000,-

Biaya Overhead Pabrik Rp. 2.229.500,- +

Biaya Produksi **Rp. 85.318.350,-**

Biaya Total:

Biaya Produksi Rp. 85.318.350,-

Biaya Pemasara Rp 80.000,-

Biaya Administrasi & umum Rp. 65.000,- +

Biaya Total **Rp. 85.463.350,-**

Biaya per Unit $\frac{\text{Rp.85.463.350}}{7800} = \text{Rp. 10.956,8}$

Laba yang dikehendaki $10\% \times \text{Rp. 81.500.000} = \text{Rp. 8.150.000,-}$

$$\begin{aligned}
 \% \text{ 'Markup'} & \frac{\text{Rp. 8.150.000} \times 100\%}{\text{Rp. 85.463.350}} = 9,53\%
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Markup per Unit} & 9,53\% \times \text{Rp. 10.956,8} & = \text{Rp. 1.044,2} \\
 \text{Harga Jual per Unit} & \text{Rp. 10.956,8} + \text{Rp. 1.044,2} & = \underline{\underline{\text{Rp. 12.001}}} \text{ atau} \\
 & \underline{\underline{\text{Rp.12.000,-}}}
 \end{aligned}$$

2. Konsep Biaya Produk

Harga Jual = Biaya Produksi + Markup

$$\% \text{ 'Markup'} = \frac{i + \text{BPm} + \text{Bad}}{\text{BPr}}$$

$$\% \text{ 'Markup'} = \frac{\text{Rp.8.150.000} + \text{Rp. 80.000} + \text{Rp. 65.000}}{\text{Rp. 85.318.350}} = 9,72\%$$

Harga Jual per Unit:

$$\text{Harga Jual pokok Produksi} = \frac{\text{Rp. 85.318.350}}{7800} = \text{Rp. 10.938,2}$$

$$\% \text{ 'Markup' } = 9,72\% \times \text{Rp. 10.938,2} = \text{Rp. 1.063,1}$$

$$\text{Rp. 10.938,2} + \text{Rp. 1.063,1} = \underline{\underline{\text{Rp. 12.001,3}} \text{ atau } \underline{\underline{\text{Rp.12.000,-}}}}$$

Perhitungan harga jual menurut konsep biaya total adalah **Rp.12.001,-**,sedangkan konsep biaya produk adalah **Rp.12.001,3,-** Perhitungannya sama hanya saja berbeda pada komanya **0,3**.

3. Konsep Biaya Variabel

Total biaya Variabel :

Biaya Bahan Baku	Rp. 72.688.850,-
Biaya Tenaga Kerja	Rp. 10.400.000,-
Biaya <i>Overhead</i> Pabrik	Rp. 1.757.500,-
Biaya Pemasaran	Rp. 80.000,-
Biaya Administrasi & Umum	Rp. 65.000,- +
Biaya Total Variabel	Rp. 84.991.350

Markup: i + BOPT

Laba yang dikehendaki	Rp. 8.150.000,-
Biaya <i>Overhead</i> Pabrik Tetap	Rp. 472.000,- +
	Rp. 8.662.000,-

$$\% \text{ 'Markup' } = \frac{\text{Rp. 8.662.000} \times 100\%}{\text{Rp. 84.991.350}} = 10,14\%$$

Harga Jual per Unit:

$$\text{Biaya Variabel per Unit} = \frac{\text{Rp. 84.991.350}}{7800} = \text{Rp 10.896,3}$$

$$\text{Markup per Unit} = 10,14\% \times \text{Rp 10.896,3} = \text{Rp. 1.104,9}$$

$$\text{Rp10.886,1} + \text{Rp. 1.103,9} = \underline{\underline{\text{Rp12.001,2}}} \text{ atau } \underline{\underline{\text{Rp.12000,-}}}$$

Hasil perhitungan harga jual menurut konsep variabel adalah **Rp.12.001,2**hasilnya sama dengan konsep biaya produk **Rp.12.001,3** Sedangkan dengan biaya total adalah **Rp.12.001** hanya berbeda komanya saja.

Table IV.9 Produksi pada bulan Februari 2017

Yang diproduksi pada bulan Februari 4800kg		
Konsep biaya Total	Rp	12.021,0
Konsep Biaya Produk	Rp	12.021,0
Konsep Biaya Variabel	Rp	12.021,0
Total	Rp	36.063,0
Rata-rata	Rp	12.021,0

Sumber : Hasil Olahan Penulis

Table IV.10 Produksi pada bulan Maret 2017

Yang diproduksi pada bulan Maret 6750kg		
Konsep biaya Total	Rp	12.000,8
Konsep Biaya Produk	Rp	12.000,3
Konsep Biaya Variabel	Rp	12.000,3
Total	Rp	36.001,4
Rata-rata	Rp	12.000,5

Sumber : Hasil Olahan Penulis

Table IV.11 Produksi pada bulan April 2017

Yang diproduksi pada bulana April 7800kg		
Konsep biaya Total	Rp	12.001,0
Konsep Biaya Produk	Rp	12.001,3
Konsep Biaya Variabel	Rp	12.001,2
Total	Rp	36.003,5
Rata-rata	Rp	12.001,2

Sumber : Hasil Olahan Penulis

BAB V PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan keseluruhan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan oleh penulis atas penerapan metode *cost plus* dalam penentuan harga jual pada UKM Kerupuk Rahayu, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Pada perhitungan harga jual menurut konsep biaya total pada bulan februari adalah Rp.12.021 dan bulan maret adalah Rp.12.000,8 sedangkan pada bulan april adalah Rp.12.001.
2. Sedangkan menurut konsep biaya produk pada bulan februari adalah Rp.12.021 dan pada bulan maret adalah Rp.12.000,3 sedangkan pada bulan april adalah Rp.12001,3.
3. Dan juga menurut konsep biaya variabel pada bulan februari adalah Rp.12.021 dan pada bulan maret adalah Rp.12.000,3 sedangkan bulan april Rp.12.001,2.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas maka saran untuk UKM Kerupuk Rahayu adalah sebagai berikut:

1. Karena UKM Kerupuk Rahayu menggunakan perhitungan perkiraan atau peramalan maka lebih baik dibuat pembukuan dengan perhitungan akuntansi agar lebih jelas dan mudah diidentifikasi keuangannya.
2. Jika perhitungan menentukan harga jual biaya total, biaya produk, dan biaya variabel dengan menggunakan metode *cost plus* dapat diidentifikasi secara signifikan biaya-biaya produksi per produk.
3. Dengan menerapkan penentuan harga jual pemimpin dapat mengetahui dan menentukan laba yang diinginkan, sehingga dapat bersaing dengan perusahaan lain.